الشركة العربية
للإعلام العلمي
(شعاع)
القاهرة
ج.م.ع

للمشتركين فقط

خلاصات
كتب المدير و رجل الأعمال

مــارس
(آذار)
2003
السنة الحادية عشرة
العـدد السادس

الـــعـدد 246

nasim@edara.com
رئيس التحرير: نسيم الصمادي
www.edara.com

زقلر من الداخل

الرجـل الـذي غيــر نفســه فغيـــر العالـم

كلمة الناشر:

في 19 ديسمبر (2002) حضرت ندوة حاضر فيها (زق زقلر) فألهب أكف الحاضرين حماسا وتصفيقا. فهو من أشهر وأغلى المدربين في العالم.

استطاع الرجل الوصول إلى كل من خاطبهم محاضرا ومدربا بغض النظر عن لونهم وعمرهم وثقافتهم وتخصصاتهم. وكانت مفاجأة مذهلة عندما أعلن أن عمره 76 عاما، وأنه لم يكمل دراسته الأكاديمية. فحياة (زقلر) تمتلئ بالعمل فقد سافر أكثر من 5 ملايين ميل حول العالم ليحاضر ويغير الآخرين.

في الأسبوع التالي زرته في مكتبه في مدينة دالاس بولاية تكساس، وتحادثنا لمدة ساعة. وعندما كنت أهم بمغادرة مكتبه أعطاني نسخة من كتابه الجديد الذي يلخص سيرة حياته.

تبدو رواية (زقلر) لسيرته أقرب إلى الحكايات منها إلى كتب الإدارة، لكنها في الحقيقة واحدة من أعظم قصص النجاح. فهو يقول :

«العمل المثابر المدعوم بشخصية محورها المبادىء ومرتكزها الأخلاق يمكنك من الحصول على كل ما يمكن شراؤه بالمال، وكل ما لا يمكن شراؤه بالمال أيضاً».

رغم ما في قصة هذا الرجل من دروس وعبر وحكم وأخطاء أيضا، فمن الصعب أن نقرأ عن هذا النموذج الجبار ونزم الشفاه قائلين : **«لقد ساعده الحظ»**. فهذا لم يحدث!

الناشر

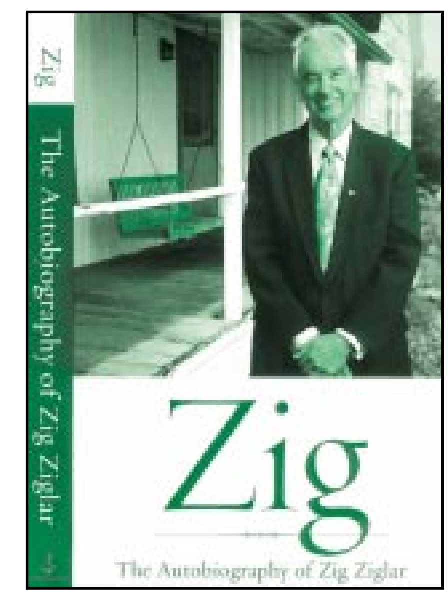
تبدلات الحياة:

ولدت في 6 نوفمبر عام 1926، قبل أن أتم 9 تسعة أشهر كاملة بخمسة أسابيع. عندها حملني الطبيب بين ذراعيه وقال لوالدتي : (هذا الطفل موفور العافية)، وبعد 9 أيام حملني مرة أخرى، ولكنه هذه المرة هز رأسه حزنا، فقد ظن أني مت. فقد أصبت بما يسمونه (الطفل الأزرق) blue baby وفيه يحدث أن يتحول لون بشرة الطفل إلى اللون الأزرق بفعل قلة الأكسجين في الدم. وهذا نتيجة قصور في الرئتين.

ويقولون أن جدتي أصرت على تأجيل دفني وأخذتني بين أحضانها وهدهدتني وسرعان ما ضخ الدم في جسدي من جديد وعدت للحياة بعد ما ظنوا أني مت. من يومها وحياتي على هذا المنوال : أصل إلى أقصى مراحل الكرب أو الموت فأصبر وأحتمل لأجدها تنفرج فجأة وبطريقة غير متوقعة. فتنقلب تعاستي على الفور إلى فرحة غامرة وسعادة.

ذكـــاء أب:

كـان والـدي مـزارعـاً أجيراً في الأرض. ولكنه كان واسع الحيلة في البحث عن الرزق. فمثلاً لما وجد أن مزروعاته ليس لها قيمة كبيرة بين جيرانه من المزارعين، كان يذهب لصيادي السمك، ويقايض مزروعاته معهم بقيمتها من الأسماك، ثم يبيع هذه الأسماك لمن يريدها من المزارعين. وبذلك كـان يـكسب مـرتين ؛ مـرة مـن صيادي السمك ؛ ومرة أخرى من المزارعين.



الراحة والعمل:

أذكر أننا عندما كان والدي يعود من عمله بحلول الليل ويجلس بيننا نبادر إلى سؤاله فرحين : (أي يوم هذا؟)، فيرد مثلاً :

(نحن فيما تبقى من يوم الخميس. فالجمعة سيحل بعد ساعات.)

وعندما كنا نراه يستيقظ مبكراً في يوم إجازته، كنا نعجب منه ونسأله لماذا، فكان يجيبنا :

(حتى لو كنت تستريح من العمل، فأفعل ذلك مع بداية النهار.)

عند أي رقم تريدني أن أتوقف؟

كان ترتيبي رقم 10 بين 12 أخاً وأختا. وكان منزلنا دائماً مزدحماً بهم، فسألت والدتي ذات يوم لماذا أنجبت كل هذا العدد، فأجابتني :

(عند أي رقم كنت تريدني أن أتوقف؟)

وبالطبع لم أكن أريدها أن تتوقف قبل أن تصل إلى رقم 10. فتوقفت أنا عن طرح هذا السؤال مرة أخرى. وتعلمت بدلاً من ذلك أن أقبل وجود الآخرين وأتعامل معهم من منطلق إيجابي.

إصابة عمل:

بدأت علامات الإجهاد تظهر على والدي جلية، فقد انتابته نوبات متفرقة من الإغماء والصداع الشديد. وفي إحدى ليالي نوفمبر 1932 خرج والدي ليباشر مهام عمله حيث كان يعمل مديراً لمزرعة أحد الأثرياء، وعندما عاد للمنزل كان يرتجف بسبب البرد والأمطار. وضعته والدتي في الفراش ودثرته بالأغطية ولكنها لم تستطع أن تنقذه فتوفي. ومن بعده بيومين توفيت أختي الكبرى. ولا يمكنني أن أصف كيف تصرفت والدتي في خضم هذه الأحداث التي أدت إلى فقدها زوجها وبنتها في فترة قصيرة. ولكن ذلك أكسبها قوة هائلة، فهي لم تتزوج قط بعد رحيل والدي. بينما تعلمت أنا درساً لن أنساه من هذه الأحداث المحزنة : فقد توفي والدي نتيجة إصابته في العمل، وبعد أن حقق بعض ما كان يصبو إليه قبل موته. بينما توفيت أختي وهي بعد لم تتزوج ولم تحقق شيئاً مما كانت تحلم به. عندما أتأمل هذين الموقفين أشعر بأن العمل شيء ضروري للحياة، فلابد للإنسان أن يسارع بإنجاز أحلامه قبل أن ينفد وقته في الحياة.

فوائد الطاعة:

بعد وفاة والدي جمعتنا والدتنا وأملت علينا أسلوب الحياة الجديدة، فنحن لم نكن نملك شيئاً يذكر، وكان علينا كلنا أن نعمل لنكسب قوت يومنا. ولم يكن لدينا من نثق فيه سواها، فركزت أولا على تعليمنا معنى الطاعة. وكان للطاعة دور إيجابي عظيم على نجاحنا في عملنا. فكنا نطيع رؤساءنا كما نطيع والدتنا. فلأننا كنا نقدر الحمل الثقيل الذي ألقي على عاتقها برحيل زوجها، كانت الطاعة أقل ما نقدمه لها. وقد حفظتني طاعتي لوالدتي من أشياء كثيرة ضارة، لم أكن لأتقيها لولا الطاعة.

مساعدة المحتاجين

كان علينا أن نغادر البيت الذي كنا نقيم فيه. فهو لم يكن ملكاً لوالدي بل ملكاً لصاحب المزرعة التي يعمل فيها. ولما حان وقت رحيلنا دق الباب رجل وسيدة من الجيران وفتحت لهما أمي ودلفا إلى الداخل. قالا لوالدتي أنهما يعرفان بأننا على وشك الرحيل ولكنهما يودان أن يعرضا المساعدة، لأنهما يعرفان الأحداث المأساوية التي وقعت لنا، فقدما لها عنوان مسكن جديد به مزرعة صغيرة، كان أحد الأشخاص تبرع بدفع إيجاره في الشهر الأول. كما قدما لنا بعض الملابس. كانا في غاية اللباقة والهدوء، حتى أنهما تمكنا من تخفيف التحفظات المعتادة التي كانت تبديها والدتي عندما نتلقى أي مساعدة من الأغراب.

عندما انتقلنا إلى مسكننا الجديد كان هناك أناس طيبون مثل السيدة ماكنزي، التي كانت تسمح لي بجمع ثمار التين التي سقطت عن الأشجار. فكنت أجلبها لوالدتي وكانت تصنع منها مربى لذيذة وحلوة جدا.

تركت هذه المواقف في نفسي أثراً بالغاً، وعلمتني معنى مد يد العون للمحتاجين. فكلما صادفت محتاجاً تذكرت حالة أسرتي عام 1932، وأحسست برغبة عارمة في أن أرد الجميل للمجتمع الذي لم يقف ساكناً عندما كنا أحوج ما نكون للمساعدة.

المجتمع والمدرسة:

(يازو) Yazoo هي مدينتي الصغيرة في ولاية ميسيسيبي، التي عشت فيها مرحلة طفولتي وصباي. وهي صغيرة لدرجة أن القطار لا يمر فيها إلا مرة واحدة كل شهر، ولم تكن لدينا أية وسائل نقل داخل البلدة لأنها صغيرة. وأنا أحكي عنها كثيراً في برامجي ومحاضراتي وأشرطتي. ويحلو لبعض المشاركين أن يسألوني : (ألا يشكو سكان (يازو) من وصفك للمدينة بأنها كانت فقيرة وصغيرة جدا؟) فأرد : (إن جمال يازو وجوهرها ليس

المؤلف والكتاب

زق زقلر

كتب ونشر 20 كتابا منها : (أراك على القمة) (كيف تبقى صاعدا في عالم ينهار) (النجاح للبسطاء) (كيف نربي أبناء إيجابيين في عالم سلبي) و(أسرار إغلاق صفقات البيع). حققت كلها مبيعات هائلة.

حاصل على جائزة أفضل محاضر بالولايات المتحدة.

Author:	Zig Ziglar
Title:	ZIG: The Autobiography of Zig Ziglar
Publisher:	Doubleday; 2002
ISBN:	0-385-50296-6
Pages:	239

في مظهرها ولا في مساحتها. بل في القوة الداخلية لأهلها. فهم يتمتعون بقدرة عجيبة على تحقيق النجاح. كثيرون منهم حققوا نجاحات باهرة في العاصمة الأمريكية. وإذا سألتني عن سر هذا النجاح فلن أجد سوى شيء واحد أقوله لك: المدرسة.

كانت لدينا في (يازو) مدرسة متميزة، وكانت فيها كوكبة رائعة من المعلمين. علمني هؤلاء المعلمون كثيراً من المبادئ الأخلاقية والعملية التي التزم بها إلى اليوم. فما زال عالقا في ذاكرتي أحد الأقوال المأثورة التي كتبت على جدران المدرسة وكانت تقول: **«لا تقف بقدراتك عند الحد الذي تسد به احتياجاتك، بل نم قدراتك لتتمكن من مساعدة من تعجز قدراتهم عن سد احتياجاتهم».**

الثواب والعقاب:

كانت معلمتي في المرحلة الابتدائية تدعى السيدة (وارين)، وكانت تشعر بمسئولية كبيرة نحو تشكيل عقلية تلاميذها. فكنت إذا تغيبت لسبب ما عن المدرسة أجدها تحضر إلى المنزل وتشرح لي الدرس. ولم تكن تتقاضى عن ذلك أجرا إضافيا. ولا أنسى أنها كانت تضربني عندما كنت أتعمد الخطأ. وعندما أجلس الآن إلى نفسي وأعيد تقييم هذه المواقف، أجد أن معها كل الحق في ذلك. أنا أعلم أن منكم من يرفضون مسألة ضرب التلاميذ ويستنكرونها. ولكني هنا لا أدافع عن ضرب التلاميذ، ولكني أتحدث عن خبرتي الشخصية. ولا أخشى من التصريح بأنني فعلا استفدت من العقاب البدني الذي كانت تذيقه لي (مسز وارين). بل إن والدتي نفسها كانت تؤيد (مسز وارين) في عقابها لي. عقاب السيدة وارين لم يكن يحمل أي طابع شخصي أو انتقامي، كما يحدث في كثير من مدارس اليوم. كنت أشعر بأن الغرض من هذا العقاب هو أن أتعلم الانضباط والالتزام. إن ما يحتاجه المعلمون اليوم هو القدرة على رؤية الخط الرفيع الذي يفصل بين تعليم التلاميذ الانضباط وبين فرض العقاب بغرض الانتقام الذي ينبع من غريزة التسلط.

عقاب معلمين آخرين لي ولزملائي في المدرسة لم تكن له علاقة بترسيخ عادة الانضباط والالتزام. كان أقرب إلى الاستهزاء والإهانة. أذكر أنني ذات مرة لم أتمكن من كتابة الواجب المدرسي، لأني كنت أعمل ليلاً. وعندما صارحت المدرس بأسبابي لم يحفل بي، وأصر على معاقبتي بطريقة مهينة أمام زملائي. فأحسست أنه لا يهتم بي لشخصي، بل يتخذني كمثال ليردع بقية التلاميذ. هذا هو العقاب الذي أرفضه. وعندما أتذكر العقاب الذي كان والدي أو والدتي تفرضه عليّ، أجد أنهما لم يستخدماني في أي مرة كنموذج لردع الآخرين.

مفهومي عن العمل:

بدأت علاقتي بالعمل منذ الصبا. وعندما أجلس لأكتب عن تجربتي مع العمل أجدني أختلف كثيراً مع النظرة التقليدية للعمل. بعض أقاربي مثلاً اعتادوا الشكوى من أنني وأخوتي لم نستمتع بطفولتنا وصبانا كما ينبغي، حين اضطررنا للعمل لنكسب قوت يومنا. وهم في ذلك لا يختلفون عن الناس الذين يعتبرون العمل عبودية، وينظرون إلى السعي لكسب لقمة العيش وكأنه نشاط لا ينبغي أن يحرص عليه الإنسان. ولكنني تعلمت أن أعشق العمل. فلا ألتفت كثيراً لكوني أعمل مضطراً أو غير مضطر. أنا أعمل وأستمتع بكل دقيقة من العمل الشاق. بالنسبة لي كان العمل جزءً من التربية التي هي أيضا من النعم. فلم يخطر ببالي أن مرحلة صباي كانت تعسة لأني أنفقتها في العمل. بل على العكس. أعتقد أنها كانت ستكون أكثر تعاسة لو لم أعمل. ولا أعلم من أين كانت تأتيني دائماً القدرة على رؤية ما يسميه الآخرون بالتعاسة على أنه مصدر لسعادة حقيقية. هذه القدرة ما زالت تلازمني حتى الآن. فأنا أحب العمل، ولا أستطيع أن استريح إلا بهدف الاستعداد لعمل أكثر مشقة من ذلك الذي أستريح منه.

أعتقد أنني لو لم أعمل بهذا الشكل في بداية حياتي ما كنت وصلت إلى ما أنا عليه اليوم. ولا يساورني شك في أني لو لم أعتد على العمل الشاق، لكنت انتهيت كما ينتهي كثير من الأطفال المشردين - في الملاجئ أو السجون. لكن العمل علمني الانضباط والالتزام، وجعلني قادراً على إدارة نفسي وإدارة من حولي.

المال وسيلة للعمل .. وليس العكس

كنت طفلاً لم أتجاوز التاسعة عندما بدأت العمل. وكان ذلك في الفترة التي يسمونها في التاريخ الأمريكي فترة الكساد العظيم. في هذه الفترة كانت النقود نادرة، فتعلمت أن الشخص الذي يستطيع أن يكسب في يومه ما يمكنه من الاستمرار حتى يبدأ عمله في الغد هو شخص محترم. فالمال بالنسبة لي هو وسيلة للاستمرار في العمل، والعمل هو وسيلة للاستمرار في الحياة.

عندما أكتب عن مفهومي للعمل أستحضر والدتي. كانت تمارس أعمالاً كثيرة. عندما كنت أستيقظ في الصباح أجدها منهمكة في صناعة الزبدة والقشطة من اللبن أو في جمع البيض من الدجاج. وعندما أعود إلى المنزل من المدرسة أو العمل أجدها تطهو الطعام. وقبل أن أغفو قليلاً أجدها تجمع ملابسنا التي تحتاج للغسيل، وعندما استيقظ لاستذكر دروسي أجدها تجلس قرب مصباح الكيروسين تخيط بعض الثياب الجديدة لتبيعها في الصباح، وتبتسم لنا وتداعبنا قبل أن تطهو لنا العشاء. لا أذكر أنني كنت أجدها نائمة. ولا أعلم كيف كانت تستطيع أن تنجز كل هذا بمفردها. فكلما استيقظت من النوم أو عدت للمنزل أجدها عاكفة على عمل ما، دون كلل أو ملل. ومع كل هذا كانت تداعبنا وتربينا وتدير جميع شئوننا.

ما زالت صورة والدتي وهي تعمل ليل نهار عالقة في ذاكرتي حتى الآن وأنا أسطر هذه الكلمات. فهي أول مدير عملت تحت رئاسته المباشرة. وهي القدوة التي استقي منها قدرتي على الاستمرار حتى اليوم.

أنت تنجح بقدر ما تعمل

ظللت أعمل مع والدتي في جميع الأيام والإجازات حتى بلغت التاسعة. فكنت أحلب الأبقار وأدخلها الحظيرة

وأزرع وأحصد وأبيع المحصول. ثم عملت في متجر للبقالة. كان مدير المتجر هو السيد (أندرسون). كان يدفع لي أربعين سنتاً في اليوم مقابل توصيل البقالة للعملاء في بيوتهم. فإذا لم تكن هناك بقالة كثيرة للتوزيع كان يعطيني أكياس الفول السوداني لأبيعها لمن ألقاه في الطريق ويعطيني سنتاً واحدا عن كل كيس أبيعه. كنت أشعر بفرح كبير وأنا أعود لوالدتي بالنقود القليلة التي كسبتها. كانت تكافئني على ذلك بقبلاتها وأحضانها. فكنت أذهب للعمل في اليوم التالي وأنا متشوق لتحصيل مبلغ أكبر. حتى إنني أذكر أنني ذات يوم تمكنت من بيع 87 كيسا من الفول السوداني مرة واحدة، وعدت لوالدتي بمبلغ 87 سنتاً. وكان هذا مبلغاً كبيراً. عندئذ عرفت أنني أستطيع أن أكسب كل ما أريد ببذل المزيد من الجهد والعمل. فقد لاحظت أن هناك علاقة مباشرة بين ما أحصل عليه والجهد الذي أبذله.

هذا هو ما يعلمه العمل لصاحبه: أنت تنجح بقدر ما تعمل.

فإذا ما ترسخت هذه الحقيقة في ذهن الطفل، فإنه ينشأ جادا وينجح في حياته. أما إذا ترسخ في ذهنه أي مفهوم آخر عن العلاقة بين النجاح والعمل، كما نسمع في هذه الأيام، فإن الفشل يصبح مصيره لا محالة. فهذه الحقائق يصعب تعلمها بعد مرحلة معينة من العمر.

الركوب المجاني .. سرقة

أكسبتني ظروف حياتي بعض العادات التي يتعجب منها اليوم أولادي وأحفادي الذين لم يتعرضوا لما تعرضت له. فأنا أكره الإسراف وأعشق الحرص بشكل قد يراه آخرون مبالغا فيه. أصر مثلاً على إطفاء الأنوار عندما أغادر الحجرة، وأغلق محرك السيارة إذا كانت واقفة، بل إني لا أشتري سوى السيارات المستعملة. ولم يسبق لي شراء سيارة جديدة إلا مرة واحدة في حياتي. ولا ألقي ببقايا الطعام إلى سلة المهملات، بل أحتفظ به لأتناوله في الوجبة القادمة. بعض أولادي وأحفادي ينتقدونني على هذه الأفعال. ولكنني إنسان عصامي تربيت في زمن كان فيه لكل شيء ثمن. ولكي تدفع هذا الثمن كان لابد أن تعمل لساعات أطول وتبذل جهداً أكبر. فأنا لم أحصل على أي شيء بلا مقابل منذ بدأت العمل. بل كانت الأشياء المجانية بالنسبة لي بمثابة سرقة. وأذكر أنني ارتكبت عملاً فظيعاً ذات يوم. حصلت على أجرة يومي وهي أربعون سنتاً من (مستر أندرسون) في بداية اليوم، وعندما أنهيت العمل أعطاني أربعين سنتاً أخرى، وكان قد نسى أنه أعطاني أجري في بداية اليوم. لم أذكره بأنه سبق وأعطاني أجري، ولكني عدت للمنزل فرحاً بالثمانين سنتا. إلى أن انتهت فرحتي وبدأ ضميري يعذبني، وهو لم يكف عن ذلك إلى اليوم. فما زلت أشعر بأنني مدين للرجل بهذا المبلغ، وكلما مرت الأيام وتغيرت الأسعار ازداد عذابي لأني لا أعرف بكم أنا مدين له بالضبط.

أول مشروع استثماري

كانت لدي دراجة أعمل عليها في توصيل طلبات البقالة إلى المنازل. وذات مرة اقترب مني ولد آخر وطلب أن أعطيه الدراجة كي يلعب بها ريثما أنهي أعمال تسليم البقالة داخل المنزل، فعرضت عليه أن يدفع أجرا مقابل ذلك، فوافق. وكان هذا أول مشروع صغير لي. ولكني علمت بعد ذلك أن الولد كان يعيد تأجير الدراجة إلى أحد أصدقائه، مقابل مبلغ أكبر مما أحصل عليه.

العلاقة مع صاحب العمل

استطعت أن أثبت كفاءتي في العمل في محل البقالة فكافأني السيد (أندرسون) بترقيتي إلى أعمال أهم مثل ترتيب الأرفف والبيع للعملاء واختيار السلع وتخزينها. كان يعلمني كل يوم شيئاً جديداً، ويعاملني بطريقة حسنة كما لو كنت ابنه. وكانت والدتي تدرك ذلك من إقبالي على الذهاب إلى العمل صباحاً ومن المواقف التي أقصها عليها عندما أعود. وأذكر أنني عندما أثبت جدارتي في العمل لدى (مستر أندرسون)، عرض شخص آخر عليّ العمل لديه مقابل مبلغ أكبر. كان يمتلك محلاً لبيع السندويشات. وكنا نحتاج هذه الزيادة في الأجر، إلا أن والدتي رفضت بشكل قاطع أن أترك (مستر أندرسون) لأعمل لدى الشخص الآخر. ولم أكن أعلم لماذا. كل ما كان يهمني هو أن يزيد أجري. فقلت لها أني أريد أن أعمل في محل الساندويتشات. ولكنها أصرت على رفضها، وأمسكت بيدي وأجلستني وقالت: (هناك أشياء لا تقاس بالمال. فأنا أطمئن عليك في عملك مع مستر أندرسون، لأنك تتعلم أشياء جديدة وهو يعاملك بشكل طيب. ولكن صاحب محل الساندويتشات لن يفعل ذلك.) فسألتها: وكيف عرفت؟ فقالت: (ثق في كلامي.)

عرفت بعد ذلك أن صاحب محل الساندويتشات يقدم خموراً مع الطعام، وأن هذا هو السبب وراء رفض والدتي لأن أعمل في هذا المكان. فكثيراً ما تنشب فيه مشاجرات بين الشباب ويخسر جميع الأطراف. تعلمت من هذا الموقف أن هناك ما هو أثمن من النقود، وهو العلاقات الصحية مع الآخرين.

علبة الملح:

ذات يوم كلفني (مستر أندرسون) بترتيب البضائع على الأرفف في أماكنها المناسبة، فأنجزت ذلك ودخل أحد معارفي فجلست أتجاذب أطراف الحديث معه. وعندما حضر (مستر أندرسون)، لم يعجبه الحال، فبادرني: (هل أنهيت ترتيب الأرفف؟) فقلت له: (نعم). فأشار إلى علبتين من الملح لم توضعا في مكانيهما، وقال: (لماذا لم تضع هاتين العلبتين في المكان المناسب؟) فقلت: (إنهما مجرد علبتين من الملح. وسأضعهما في مكانهما عندما أفرغ من الحديث.) ولكنه قال: (اسمع يا بني: صحيح أن مكسب المحل من هاتين العلبتين لا يتجاوز سنتاً واحداً. ولكنك تتقاضى أربعين سنتاً مقابل عشر ساعات عمل. أي أن مكسب المحل من هاتين العلبتين يستدعي منك حوالي ربع ساعة من العمل. فإذا كنت ستهدر ربع ساعة أخرى في الحديث، فإنك ستكلفني أكثر مما أدفع لك. ونحن لم نتفق على ذلك. فهل ستحترم اتفاقنا أم لا؟ وعيت كل كلمة قالها (مستر أندرسون) ووجدته على حق. فنهضت من فوري

وأكملت العمل. تعلمت من هذا الموقف أن لكل دقيقة ثمنها.

الفقر والجريمة .. علاقة عكسية

أثرت البيئة الفقيرة الطيبة لمدينة (يازو) التي ولدت فيها على شخصيتي ووجهة نظري في الحياة. فرغم أن بعض الناس كانوا يدعون أن (الفقر يؤدي إلى الجريمة)، إلا أن والدتي كانت تعلمنا عكس ذلك دائماً. فكانت تقول أننا فقراء لأننا لا نسرق ولا نتكسب بطريقة غير مشروعة، وأن قدر الفقراء هو أن يعملوا ويبذلوا الجهد قبل أن ينالوا ما يريدون، فهم لا يحصلون على شيء لم يكسبوه بعرق جبينهم، ولهذا يظلون فقراء. واليوم ظهرت أبحاث كثيرة تثبت صحة وجهة نظرها تلك. فأبحاث علم الإجرام الجديدة تثبت عدم وجود أي علاقة بين الجريمة والفقر. فمثلاً انخفضت معدلات الجريمة في الولايات المتحدة فقط أثناء أفقر فترة في تاريخها وهي فترة الكساد العظيم. بل إن بعض الباحثين يميلون إلى القول بأن العلاقة بين الجريمة والفقر علاقة عكسية. فأينما ازدهر الاقتصاد زادت الجريمة، وأينما زاد الفقر قلت الجريمة، وليس أدل على ذلك من ارتفاع معدلات الجريمة في المدن ذات الثراء الفاحش مثل نيويورك وشيكاغو.

طريق الاستقامة:

عندما أفكر في كلمات والدتي بخصوص الفقر والجريمة أجد فيها قدراً كبيراً من الصدق. فأنا لم أحصل على شيء لم أعمل من أجله - باستثناء السنتات الأربعين التي اختلستها من صاحب العمل، وحتى هذه حدثت بالصدفة ودون تخطيط مسبق. فلم يكن لدي وقت يسمح لي بالتفكير في ارتكاب جرائم أو أخطاء. كنت مشغولاً بالعمل أو الدراسة. وهناك حادثة وحيدة أذكرها عندما سافرت مع فريق الملاكمة بالمدرسة في رحلة وأقمنا بأحد الفنادق الرائعة بالمدينة. وجدت هناك فوطة جميلة الألوان، ولم أكن قد رأيت مثلها قبلاً. فقررت أن أحتفظ بها لنفسي فجلست أفكر لمدة تزيد عن ست ساعات في حيلة لأخذها معي عند مغادرتنا الفندق. فكان التفكير في هذه الحيلة يعكر مزاجي ويجعلني في حالة غير طبيعية، فلم أستطع أن أستمتع بالرحلة كما استمتع زملائي.

أخيراً توصلت إلى فكرة : وهي أن ألف الفوطة حول جسمي وألبس فوقها بقية ملابسي ثم أغادر الفندق. وبالفعل نفذت هذه الفكرة، ولكني أثناء مغادرة الفندق وجدت أحد العاملين بالفندق يهم ورائي ويناديني، فتوقفت ونظرت إليه وأنا أرتعد، خوفاً من أن يكون قد اكتشف سرقة الفوطة. ولكنه ناولني حقيبتي وقال أنني نسيتها في الغرفة. فتنفست الصعداء، وأخذت حقيبتي وانصرفت مسرعاً. وطوال طريق العودة جلست أفكر في التناقض بين موقفي وموقف هذا العامل البسيط. فها أنذا أسرق فوطة من الفندق بينما يحرص العامل على إعادة حقيبتي إليّ. فقد كاد انشغالي بالتفكير في سرقة الفوطة يجعلني أفقد حقيبتي التي تحتوي أشياء أغلى وأثمن. وعندما عدت إلى المنزل وأخرجت الفوطة لم أشعر بأية سعادة وأنا أنظر إليها. بل تذكرت مشاعر الخوف التي أحسست بها أمام عامل الفندق، والتي تحولت إلى مشاعر خزي عندما أحسست بالتناقض بيني وبينه. كان هناك أيضاً إحساسي بالرعب من رد فعل والدتي إذا ما علمت بالأمر. فهي لم تكن تفوت فرصة دون أن تعلمنا شيئاً عن الأمانة وتحذرنا من الخطأ. كانت تضرب لنا الأمثال وتعيد على مسامعنا الأقوال التي تحض على الفضيلة وتنهانا عن الرذيلة. عندما دار كل هذا في ذهني قررت أن أعيد الفوطة للفندق، وأقسمت ألا أمد يدي أبداً إلى ما لا يخصني.

أنا أعلم أن كثيرا من الأبناء يشعرون بالضيق من الوصايا التي يلقيها الوالدان على مسامعهم. ولكن تكرار هذه الوصايا رغم تذمري - كبقية الأبناء - منها كان هو السد المنيع الذي حال بيني وبين اقتراف ما تنهى عنه من رذائل.

حب المنافسة:

نتيجة لإحساسي بقدرتي على كسب قوت يومي والمساهمة في إعالة أسرتي منذ الصغر بدأت أشعر بصلابة داخلية واستقلال في الشخصية. ونتيجة للاهتمام والعناية التي حظيت بها من المجتمع الصغير الذي أحيا بين جنباته بدأت أشعر بقدرتي على تحقيق ذاتي. لم يكن غريباً أن يتولد لدي شغف وحب كبير للمنافسة. ظهرت أعراض ذلك في حبي للشجار مع أقراني وزملائي في المدرسة. فكنت لا أخشى العراك، بل كثيراً ما كنت أبدأه وأفاجئ الطرف الآخر. وأعتقد أن مرجع ذلك هو وجود طاقة رهيبة في داخلي يجب صرفها في أي شيء. فكان الشجار هو المتنفس الوحيد لي. كانت هذه هي الفترة التي انضممت فيها إلى فريق الملاكمة بالمدرسة. ولكنها لم تستمر طويلاً.

وظيفة جديدة:

فهمت والدتي - من الطاقة التي كنت أظهرها - أنني أحتاج إلى عمل أكثر صعوبة فوجدت لي وظيفة جديدة في محل لحوم. كان صاحب المحل يدعى (المستر هينينج)، وهو لا يختلف كثيراً عن (المستر أندرسون) في دماثة أخلاقه وأسلوب معاملته، إلا أنه كان مستعداً لأن يدفع لي أجراً أكبر. عندما عملت معه لم يبخل عليّ يوماً بكلماته المشجعة. فكان يقول لي في نهاية كل يوم عمل : (أشكرك على ما بذلته اليوم من جهد!) فأعود إلى منزلي وهذه الكلمات ترن في أذني فأشعر بالراحة وأترقب العمل في اليوم التالي.

علمني (مستر هينينج) أن الفرق بين العامل والبائع هو أن العامل يقطع قطعة لحم وزنها أربعة كيلوجرامات كما طلب الزبون بالضبط ؛ بينما البائع هو من يقطع قطعة تزن خمسة كيلوجرامات ويقنع العميل بأن يحصل على الكيلوجرام الإضافي.

بداية الحياة العملية:

في بداية حياتي العملية قرأت إعلاناً لقبول متدربين على مهنة التعدين فتقدمت، إلا أنني وجدتها مهنة شاقة. حضرت عددا من جلسات التدريب، ولما لم أجد في

نفسي ميلاً لها قررت أن أتركها وألتحق بالمدرسة العسكرية. كانت الحياة العسكرية لديّ أخف وطأة من مهنة التعدين. فقد كنت استذكر دروسي وأستمتع بوجودي في مجتمع من الشباب القريب من عمري.

كنت أحصل على دخلي في المدرسة العسكرية بالبقاء في المعسكر بضع ساعات من أيام الإجازة والقيام بكي ملابس زملائي مقابل 35 سنتاً للفرد. وكان بمقدوري أن أكوي حوالي 20 بدلة في نصف يوم، ثم أعود إلى منزلي ومعي بعض النقود.

بغض النظر عن موقعك

التقيت بالفتاة التي ستصبح زوجتي. والمصادفة الغريبة هي أنني عندما استفسرت عن والدها وجدته أحد المعلمين الذين درسوا لمعلمتي (مسز وارين). ترى هل كان يعلم وهو يؤدي واجبه كمعلم لمعلمتي، أنه كان يعلم زوج ابنته بطريقة غير مباشرة؟ دار هذا الخاطر في ذهني، وتعلمت منه أن على كل فرد أن يعمل في موقعه كما لو كان يخدم نفسه هو ويخدم أولاده بشكل مباشر.

رذيلة القمار:

بدأت مشروعاً صغيراً في مدرستي العسكرية. فكنت أذهب إلى غرف زملائي ليلاً لأبيع الساندويتشات لمن يريد. وذات مرة أقترح عليّ أحد الزملاء أن نلقي بالنرد (زهر الطاولة)، فإذا استقر عند رقم معين فإني أحصل على ضعف ثمن الساندويتشات التي أبيعها له، وإذا لم يظهر هذا الرقم، فإنه يأخذ الساندويتشات دون مقابل. في هذه الأيام كنا شباباً وكنا نحب المغامرة، فقبلت اقتراحه وألقيت بالنرد ولكني للأسف فزت.

أقول للأسف لأنه لولا هذا الفوز ما كنت قد تماديت في الاعتقاد بأنها لعبة مربحة. فقد انتشرت بيننا هذه اللعبة كالنار في الهشيم. فكنت كلما صادفت زميلاً لأبيع له أجده يعرض عليّ نفس الاقتراح.

في البداية كانت الخسائر لا تذكر، ولكن ذات يوم كنت قد بعت كمية كبيرة من الساندويتشات وكان في جيبي ما يقارب ثلاثين دولاراً، وهي حصيلة أسبوع كامل، فصادفت بعض الزملاء الذين عرضوا عليّ الاشتراك في نفس اللعبة ولكن بمبالغ أكبر. هذه الليلة خسرت كل ما أملك و لم أتمكن من سداد بعض ديوني. بعدها جلست مع نفسي وأعدت التفكير. كيف أنني في غضون أقل من ساعة أهدرت ثمن جهد أسبوع من العمل الشاق. وجدت أن هذه اللعبة تشلني وتعمي بصيرتي عن احترام ثمن عملي وعرق جبيني. فهمت أن من يكسب في لعبة القمار يستحوذ على جهد وتعب شخص آخر، لا لشيء إلا لأن النرد استقر عند رقم معين، فهل في هذا أي نجاح؟ بينما كل ما يفعله الخاسر هو أنه يتنازل عن قيمة عمله مقابل أمل في الاستحواذ بشكل غير مشروع على ما لا يستحقه من الشخص الثاني، فهل في هذا فشل؟

أدركت على الفور أن هذه اللعبة لا تلائم مفهومي عن الحياة أو العمل، ووجدتها تتناقض تماماً مع مبادئي. ومنذ ذلك اليوم لم أقترب من هذه اللعبة أبداً. كل ما أفعله الآن هو أنني أتفاخر بعدد المرات التي أكسب فيها أصدقائي في ملاعب الجولف، وأحصي عدد المرات التي كسبتها وأقارنها بعدد المرات التي انتصروا فيها عليّ. وفي هذا ما يكفيني من الإثارة والمغامرة.

السيطرة على النفس:

لاحظت أن لدي ثقة زائدة في نفسي وحباً شديداً للمغامرة. هذه الثقة هي التي دفعتني في اتجاه رذيلة القمار، فالشعور بالغرور كان يوهمني بأني سأنتصر لا محالة. لذا كان لابد لي أن أسيطر على هذا الشعور قبل أن يسيطر عليّ. فقررت أن لا أتعلم أي لعبة من ألعاب القمار الأخرى. لأني كنت أعرف أنني إذا تعلمتها فسيستحوذ عليّ فضول التجربة وساعتها لن أتمكن من السيطرة على نفسي. كذلك قررت ألا أتعلم أبداً قيادة الموتوسيكلات. فبالنسبة لي كنت أجدها مغرية ومثيرة للغاية، وكنت أعلم أنني لو تعلمتها فإن ثقتي الزائدة ستدفع بي إلى التهلكة. لذا قررت أن لا أجربها أبداً.

ما هي الحرية الشخصية؟

تعلمت التدخين من اختلاطي بمن يدخنون. كانت وظيفتي بعد ذلك كبائع تتطلب مني أن أدخن، فقد كنت أقضي ساعات طويلة في السفر بالسيارة ولا أجد ما أفعله سوى التدخين. كان ذلك منذ زمن بعيد، ولم يكن لدينا الوعي الحالي بأن التدخين يضر بالصحة. فلم تكن هناك أبحاث صحية ولا حملات توعية كما هو الحال الآن. ولكني ذات يوم وقبل أن أدمن التدخين أصبت ببرد وشعرت بألم شديد في حلقي وجسمي، وعندما بدأت أدخن إحدى سجائري وجدت ألم حلقي يشتد بشكل فظيع. ثم اشتد علي المرض بشكل لم أعهده من قبل. فهمت أنه لو كان التدخين يضر جسدي وأنا مريض، فهو إذن لن يفيده وهو سليم. وعلى الفور قررت الإقلاع عن التدخين.

لم أكن أتوقع أن المرض يمكن أن يقودني إلى إصدار قرار صائب مثل هذا. فلولا إصابتي بالبرد ما كنت أدركت ما في التدخين من ضرر.

الشيء الآخر كان هو الكحوليات. فقد سمعت ورأيت الكثير من الأفعال السيئة التي يرتكبها من يتناولون الكحوليات من بين معارفي. وعرفت أنه يتحول إلى إدمان. فقررت أن لا أقترب من الخمر. ولكن كثيرا من أصدقائي كانوا يسخرون مني ويقولون : هل تعتقد أنك ستغيب عن الوعي إذا ما تناولت كأساً واحدة؟ فكنت أرد عليهم، بالطبع لا. ولكن ليس هذا كل ما في الموضوع. فقد رأيت أناساً يتحولون من تناول كأس واحدة إلى الإدمان دون أن يدروا كيف حدث هذا، ولا أعتقد أنني أفضل منهم في قدرتي على المقاومة. كان بعضهم يقول : «إن تناول الكحوليات حرية شخصية». وكنت أقول بأن «هذا خطأ». فأنا في النهاية أعود إلى أهل بيتي الذين أعيش بينهم. فإذا عدت إليهم بعد تناول الكحوليات، فلن أستطيع أن أتعامل معهم بالشكل الذي أرتضيه لنفسي ولهم. فليس في تناول الكحوليات أي حرية شخصية، إذا كنت في نهاية المطاف ستتعامل مع الآخرين. وليس أي آخرين، بل هم أهلك.

بعض الناس يحبون أن يجربوا كل شيء، قبل أن يصلوا إلى الحقيقة. لكن معظم من يجربون لا ينتبهون ولا يصدرون قرارات حاسمة في مرحلة مبكرة وقبل أن تستفحل الأمور، وقبل أن تحدد الرذائل مصائرهم وتدير الملذات رؤوسهم فلا تمكنهم أبدا بعد ذلك من إدارتها.

الحياة الزوجية:

تزوجت من الفتاة التي أحببتها، ولكن ذلك لم يمنعني من إثارة بعض المشكلات معها. فأذكر ذات مرة أنني عدت مجهداً من عملي لأجدها لم تطهي شيئاً. كانت تريد أن نتناول الطعام في الخارج، وكان هذا يتعارض مع خططي تماماً. كنت أريد أن أنام، فلم أحترم رغبتها وتشاجرت معها. فمن وجهة نظري كانت وظيفتها هي أن تطهو الطعام في بيتي ولا تفرض عليّ أي تغيير دون أن تستشيرني أولاً. ومن وجهة نظرها فإنها لم تكن تفارق البيت إلا نادراً وكانت تتشوق لتناول الطعام معي في الخارج. ولكني لم أر الأمور سوى من وجهة نظري فقط وتشاجرت معها كأي شخص غير ناضج.

في مرة أخرى سافرت إلى والدتها المريضة ووعدت بأن تعود في اليوم التالي، إلا أنها اتصلت وقالت أنها تريد يوماً إضافياً فتشاجرت معها لأني كنت أريدها أن تعود للمنزل وتمارس مهامها التي تزوجتها من أجلها - كما قلت لها. اليوم أنظر إلى هذه الأحداث وأتعجب كيف وصلت بي الأنانية إلى هذه الدرجة من القصور وعدم النضج. كنت وقتها أعتبر الحياة الزوجية شركة مساهمة لطهي الأغذية وغسيل الملابس وإنتاج الأطفال. ولكن الحقيقة ليست كذلك، فجوهر الحياة الزوجية يقوم على البعد الإنساني في العلاقة بين الزوج وزوجته، ولا يقوم أبداً على الوظائف التي يمارسها كل منهما. جدير بالذكر أن زوجتي لم تلمني يوماً على ما صدر مني في هذه المرات، بل تحملت صامتة فكانت أفضل مني.

كثيراً ما يسألني المشاركون في برامجي التدريبية عن حياتي الزوجية فأقول لهم إنني لا أدعي أنني زوج مثالي. ولذا فأنا أقبل ألا تكون زوجتي زوجة مثالية هي الأخرى بنفس الدرجة. فلو كانت مثالية ما كانت قد قبلت بي زوجاً لها من البداية. فقد تعثرت كثيراً في حياتي العملية ولولا تحمل زوجتي وتفهمها لموقفي لما استطعت أن أنهض من عثراتي. كانت ترى الإنسان الكامن في داخلي وليس مجرد شخص يوفر لها المال. وعلي أنا أيضاً أن أرى فيها نفس هذا الجانب الإنساني. وهناك شيء عجيب في هذا الصدد ؛ فأنا الآن وبعد مضى أكثر من خمسين عاماً على زواجي ما زلت أرى زوجتي بنفس جمالها كما رأيتها أول مرة. ولا أعلم سر ذلك. أظن أن قدرتي على النفاذ ببصيرتي إلى جوهرها الداخلي هو السبب. فسر الجمال يكمن هناك دائماً.

مهنتي كبائع

كان ميلي إلى العمل أكبر من ميلي إلى استكمال دراستي الأكاديمية. كان من الطبيعي أن أجد ضالتي في مهنة البيع. هذه المهنة لا تحتاج من ممارسها إلى الحصول على شهادات أكاديمية، لأنها تعتمد على مهارات التعامل مع الآخرين من خطابة وإقناع وقدرة على التفاوض. وجدت أولى وظائفي في شركة لإنتاج المطابخ والأجهزة المنزلية. وأذكر أنني تدربت على البيع وتعلمت كثيرا من مهارات البيع بفضل زملائي في هذه الشركة.

عشقت البيع وكنت أمارسه في كل مكان أذهب إليه، وأذكر أن زوجتي كانت تلد طفلتنا الأولى في المستشفى بينما أقوم أنا بالبيع لمن يرقدن بجوارها. وبالفعل تمكنت من إبرام صفقتين كبيرتين في يوم ولادة طفلتي بالمستشفى. ومن مكسب هاتين الصفقتين تمكنت من دفع فاتورة المستشفى. وأذكر أن شرطيا أوقفني على الطريق السريع ليخالفني بسبب السرعة. وقد خالفني بالفعل، لكنني كسبت منه أكثر من المخالفة لأنني بعته خاتما مقلدا ليستخدمه في خطوبته ليوفر على نفسه أيضا.

مهارات البيع

لم يكن لدي من مهارات البيع الأساسية، سوى الفكاهة والتلقائية. فكنت أقول للزبائن :

(أنا مثلكم لا أحب أن يبيعني أحد شيئاً. بل إني لا أصدق رجال البيع بالمرة. فهل نحن متفقون على ذلك؟) فكانوا يضحكون ويؤيدون ما أقول. عندئذ أقول : (ما دمنا متفقين، دعوني أطلب منكم ثلاثة مطالب منطقية : الأول هو «ألا تصدقوا أي شيء مما سأقوله، فأنا طبعاً سأحاول أن أبيعكم ما لدي بأي وسيلة ؛ الثاني هو : «أن تصدقوا فقط ما ترونه بأعينكم وتلمسونه بأيديكم، الثالث هو أن تصدقوا ما يقوله لكم أصدقاؤكم ممن جربوا منتجاتنا قبل ذلك. فهل نحن متفقون على هذا أيضاً؟». وانطلاقاً من هذه المقدمة لم يكن الحصول على صفقات البيع صعباً.

تمكنت من تحقيق أعلى مبيعات على مستوى جميع فروع الشركة، وحصلت على جائزة من رئيس الشركة. بل حصلت بعد ذلك على جائزة أفضل بائع على مستوى أمريكا. فتنقلت بين الترقيات والوظائف المتتالية وحرصت على تطوير مهاراتي وصقلها.

القراءة

صادفتني الكثير من المتاعب في مهنة البيع سواء من الزملاء أو من الرؤساء. فوجدت سلواي في قراءة كتب التحفيز والفاعلية الشخصية التي بدأت تظهر في ذلك الوقت مثل كتاب (قوة التفكير الإيجابي) لنورمان فنسنت بيل. the power of positive thinking صرت قارئاً نهماً، لأني وجدت في القراءة فائدة كبيرة لتطوير مهاراتي البيعية والشخصية.

بدايتي في التدريب:

ذات مرة كنت أبيع لأحد الزبائن فأعجبه أسلوبي في الخطابة والعرض وأتضح أنه يعمل بمعهد (كارنيجي) الشهير للتدريب على مهارات القيادة والتفاوض والبيع. طلب مني أن أنضم إليه في المعهد لأدرس طرق التدريب وأصير مدرباً. كنت أفكر حينها في ترك مهنة

البيع فقبلت العرض وتغيرت حياتي. بدأت أبيع برامج معهد (كارنيجي) للتدريب وأحصل على عمولتي، وفي نفس الوقت أتدرب لأصبح مدرباً. فكنت من ناحية أكسب قوت يومي ومن ناحية أخرى أطور مهاراتي لأكسب المزيد.

سافرت من خلال هذا المعهد للخارج لتنفيذ دورات تدريبية لشركات أجنبية. فبدأت أشتهر وأحقق نجاحا في مجال التدريب. وتمكنت من شراء منزل فسيح يضم أسرتي كلها.

الاستمرار في النجاح

للنجاح جبهتان: جبهة داخلية هي النفس والحياة العائلية والصحة النفسية والبدنية. وجبهة خارجية تقوم على بذل الجهد والحفاظ على علاقات إيجابية مع الآخرين وتخير الفرص المناسبة. ولا يمكنك النجاح في جبهة وإهمال الأخرى. لا بد من الانتصار في الجبهتين.

- على المستوى البدني ما زلت أتمتع بصحة جيدة بعد تجاوز السادسة والسبعين، فأنا أتدرب يومياً وأحقق أرقاماً لم أستطع تحقيقها عندما كنت في الخامسة والعشرين.

- على مستوى العائلة، أشعر بالأمان والدفء والحب مع أفراد عائلتي وبالذات زوجتي. فأنا أخلص لها دائماً. سألني أحد المشاركين في برامجي التدريبية: (ألا يحدث لك مثلاً أن تنظر إلى امرأة أخرى غير زوجتك؟ ألم يحدث مثلاً أن اصطحبت سكرتيرتك لقضاء بعض الوقت خارج المكتب؟) فكان ردي: (أنا لا أسمح لنفسي بهذه المغامرات. السبب الأول هو أن سكرتيرتي سيدة ذكية للغاية وسترفض مثل هذه المحاولات. فإن لم ترفض فهي إذن ليست ذكية بما يكفي ولا تصلح للعمل معي. السبب الثاني هو أنني إذا اصطحبتها ولو مرة واحدة خارج المكتب، فهناك احتمال أن يعجبني هذا فأكرره، وهكذا أخطو بقدمي في طريق مضن لن أجني من ورائه سوى عواقب وخيمة. فهذا الطريق هو بداية فشل كثير من حالات الزواج التي أعرفها، لأنه يجعل الزوج يعقد مقارنات بين زوجته وغيرها من النساء. السبب الثالث هو أنه ليس بيني وبين سكرتيرتي ما يستدعي الحديث خارج المكتب، ولا حتى ما يستدعي الحديث والباب مغلق.

- على مستوى الجبهة الخارجية، فما زلت أعد لجلساتي التدريبية كما لو كنت في بداية حياتي العملية. فما زلت أذهب إلى قاعات التدريب قبل أي شخص وأتفحص المواد التدريبية والأدوات والأجهزة، وأتعرف على المشاركين وأفهم توقعاتهم ومتطلباتهم وأوطد علاقتي بهم قبل بدء الجلسة. وما زلت أحرص على متابعة تغذية مرتدة للخدمات التي أقدمها للآخرين وأحاول أن أتفادى أسباب النقد وأطور نفسي. وسأبقى أتعلم وأعمل حتى أموت. فمعظم الناس يموتون بسبب التوقف عن العمل، وليس بسبب العمل.

قد تقول لي: (هل ما زلت تفعل كل ذلك وأنت على مشارف الثمانين)، فسأجيبك (نعم، فحتى في هذه السن لا أغامر في أخلاقياتي وعملي).

حقيقة الأمر أن المسارات والخطوات التي يخطوها الإنسان في كل لحظة من حياته، لا يبدو له صحيحها من خطئها إلا بعد اكتمالها. أي يتم الحكم عليها بعد ظهور نتائجها. ولكن خض التجربة مسلحاً بمبادئك، وتعلم من أخطائك.



خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال

نشرة نصف شهرية تصدر عن:
الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)

ص.ب 4002 - القاهرة
مدينة نصر: 11727 - ج.م.ع
تليفون: 2633897 2 20
تليفون: 4036657 2 20
تليفون: 4025324 2 20
فاكس: 2612521 2 20
مكتب الاسكندرية: 4254353 03

الأردن- شعاع ت: 5510492
5534291 - 5515636 - عمان
الإمارات - شركة إدارة.كوم ت: 2977111 ف: 2977110- دبي
سوريا - شعاع الشام ت: 2129582 - 2116929 - دمشق
السعودية - شركة مصادر الرياض ت: 4749929-4749887
السعودية - شركة مصادر جدة ت: 6504053 - 6521147
لبنان - مجموعة مراد ت: 6743449 - بيروت
اليمن - سكاي نت ت: 206949 صنعاء



تصدر (خلاصات)

منذ مطلع عام 1993 وتلخص باللغة العربية، أفضل الكتب العالمية الموجهة للمديرين ورجال الأعمال، مع التركيز على الكتب الأكثر مبيعا، والتي تضيف جديداً للفكر الإداري. تهدف (خلاصات) إلى سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية الحديثة في الدول المتقدمة، وبيئة الإدارة العربية، حيث توفر لهم معرفة إدارية مجربة وقابلة للتطبيق

رقم الإيداع: **6454**
ISSN: 110/2357